

Finanzierung von Gerichtsprozessen in Zeiten der Pandemie

23.03.2020

STANISŁAW DROZD, ŁUKASZ LASEK

Eine der ernsthaftesten Folgen der Pandemie ist die ansteigende Welle von gerichtlichen Streitigkeiten in Handelsachen. Um einen solchen Streit jedoch gewinnen zu können, genügen nicht allein starke Argumente und überzeugende Beweise, überdies sind die nötigen Geldmittel aufzubringen, um einen solchen Prozess überhaupt anstrengen zu können – und dieser Umstand kann sich bald schon als besonders schwieriges Hindernis erweisen.

Das gesamte Wirtschaftsleben bereitet sich fieberhaft auf die Folgen der Pandemie sowie die drastischen Schritte vor, welche die einzelnen Staaten zwecks ihrer Bekämpfung und Beherrschung eingeführt haben. Eine der besonders fühlbaren Folgen wird zweifellos der erhebliche Anstieg von handelsrechtlichen Streitigkeiten sein.

Schließlich übertreffen sich die Fachleute gegenseitig in ihren Bewertungen, in welchen Bereichen die Geschäftswelt in der Nach-Pandemie-Phase Gerichtsstreitigkeiten anstrengen werden. Zunächst einmal drängen sich Klagen auf infolge der Nichterfüllung von Handelsverträgen aufgrund von höherer Gewalt oder aber Wegfall der Geschäftsgrundlage. Weiterhin ist mit gerichtlichen Insolvenzverfahren zu rechnen, versicherungsrechtlichen Streitigkeiten sowie Klagen bezüglich der Durchführung von Finanzverträgen. Auch sind verschiedenartige Klagen in Verbraucherschutzsachen zu erwarten sowie in Datenschutzangelegenheiten, in Sachen der Verletzung von Kollektivinteressen von Verbrauchern sowie im Bereich Cybercrime.

Die Reaktion der einzelnen Staaten und deren Unternehmer auf die Krisensituation kann überdies zu wettbewerbsrechtlichen Streitigkeiten führen oder aber zu Streitigkeit hinsichtlich öffentlichen Beihilfen oder ähnlichem. Auch weckt die derzeitige Krisensituation die Versuchung bei einigen Unternehmen, die eigene Position auf dem Markt auf Kosten der anderen Wettbewerber unter Anwendung von unlauteren Absprachen innerhalb der Marktteilnehmer und unter Ausnutzung von deren marktführender Position auszubauen.

Die Geschäftsführungen der entsprechenden Unternehmen und deren Rechtsabteilungen sammeln bereits Argumente, stellen die nötigen Beweismittel zusammen und erstellen schließlich Muster von entsprechenden

Schriftsätzen, um die entsprechenden Klagen demnächst anstrengen zu können. Im Rahmen dieser neuen Verhältnisse darf man jedoch nicht vergessen, dass zur Anstrengung solcher gerichtlicher Prozesse entsprechende Geldmittel zur Verfügung stehen müssen, die von dem klagenden Unternehmen hierfür aufzubringen sind. Solche Prozesskosten sind nicht zu unterschätzen, überdies sind sie gerade in Polen in der letzten Zeit spürbar angestiegen.

Prozesskostenbefreiung

Im Falle von Streitigkeiten vor staatlichen Gerichten können solche Unternehmen, die sich nachweislich in einer besonders schwierigen finanziellen Lage befinden, einen Antrag auf Befreiung der Tragung der Prozesskosten stellen und wohl damit rechnen, dass der Staat die Kosten für den Prozess verauslagt. Diese Möglichkeit wird jedoch nur für die am stärksten betroffenen Unternehmen zu erwarten sein. Die Praxis der letzten Jahre hat jedoch gezeigt, dass die Gerichte nur ausnahmsweise und wenig wohlwollend zugunsten von Unternehmen Prozesskostenbefreiung gewähren. Bei der Entscheidung der Gerichte, ob sie das entsprechende Unternehmen von der Tragung der Prozesskosten befreien, durchleuchten diese sehr genau und sorgfältig die Finanzen des Unternehmens und bewerten, ob das Fehlen von Geldmitteln nicht etwa Folge von unbedachten Entscheidungen finanzieller Art beziehungsweise mangelnder Sorgfalt der verantwortlichen Organe hierbei war.

„Third Party Funding“

Sofern die Streitigkeit nicht bei einem staatlichen Gericht anhängig ist und ferner die finanzielle Situation des Unternehmens sich derart gestaltet, dass diesem die Möglichkeit der Befreiung von den Prozesskosten nicht zusteht, müssen andere Formen der Prozessfinanzierung erwogen werden. Man kann natürlich daran denken, ein Darlehen zwecks Finanzierung eines solchen Prozesses aufzunehmen. Diese Mittel sind jedoch zu den entsprechenden Konditionen – unabhängig vom Ausgang der gerichtlichen Auseinandersetzung – an den Darlehensgeber zurückzuzahlen. In nächster Zeit wird es sicherlich um einiges schwieriger werden, ein solches Darlehen zu erwirken und ganz gewiss wird solches zur Verfügung gestellte Kapital wesentlich teurer sein als dies bisher der Fall ist.

Man sollte sich daher derzeit an solche Dienstleister erinnern, die – obwohl stets noch recht exotisch in Polen anmutend – mit zunehmender Neugier auf unseren Markt vorstoßen. Es handelt sich hierbei um Fonds, die sich mit Prozessfinanzierung befassen. Letztens kamen solche Dienstleister ins Gespräch im Zusammenhang mit der zu erwartenden Prozess-Lawine in Sachen Valorisierung von Straßenbauverträgen. Die auf dem angelsächsischen

Markt operierenden und sich mit dem sog. „Third Party Funding“ befassenden Fonds zeigen reges Interesse am Investieren in solcherart Prozesse.

Das sogenannte „Third Party Funding“, oder weiter gefasst als „Litigation Financing“ bekannt, stellt einen breiten Fächer von an die Parteien von gerichtlichen Prozessieren gerichteten Finanzdienstleistungen dar. In seiner einfachsten Form beruht diese Dienstleistung der Prozessfinanzierung darauf, dass der den Prozess finanzierende Dienstleister der Prozesspartei die nötigen finanziellen Mittel zur Deckung der Kosten dieses Prozesses zwecks Eintreibung auf dem Rechtswege der entsprechenden Ansprüche zur Verfügung stellt und als Gegenleistung an dem durch Urteil zugesprochenen Betrag beteiligt wird. Der finanzierende Dienstleister erbringt seine Dienste in der Regel auf der Basis einer Investition und nicht hingegen auf der Basis eines Darlehens („non-recourse“), was bedeutet, dass für den Fall des möglichen Misslingens des Prozesses der vom Finanzdienstleister aufgebrauchte Betrag verfällt und nicht vom unterlegenen Begünstigten zurückzuerstatten ist. Der Finanzdienstleister schätzt natürlich entsprechend das Prozessführungsrisiko unter genauer Prüfung der Begründetheit des verfolgten Zahlungsanspruches ein und erwartet schließlich eine entsprechende Beteiligung bzw. anteilige Rückzahlung der Kosten. Sofern der der klagenden Partei zustehende Zahlungsanspruch entsprechend hoch ist und die Voraussetzungen für die erfolgreiche Verfolgung dieses Anspruches sich vielversprechend gestalten, können die Finanzierungsbedingungen für beide Vertragsparteien durchaus attraktiv ausfallen.

Auf dem Markt zugänglich ist ebenfalls eine Reihe verschiedener, voneinander abweichender Varianten der genannten Dienstleistungen. Immer häufiger kommt es zum Beispiel zur Finanzierung durch Fonds nicht lediglich einzelner Zahlungsansprüche sondern vielmehr eines ganzen Portfolios von Streitsachen. Einige solcher Institutionen bieten auch solche Dienste an, die nicht auf der Deckung der konkreten Prozesskosten fußt, sondern auf dem Zur-Verfügung-Stellen eines vereinbarten Betrages, den der Unternehmer nach eigenem Belieben einsetzen kann. Als Gegenleistung erhält der Finanzdienstleister das Recht zur Teilnahme am erstrittenen Anspruch oder – was häufiger der Fall ist – an einer Vielzahl von Ansprüchen, die den Begünstigten dieser Finanzdienstleister zustehen. Diese Art der Dienstleistung ist insbesondere für solche Unternehmen attraktiv, die in ihren Aktiva eine wesentliche Anzahl von Ansprüchen aufweisen, die zwar begründet und mit gutem Beweismaterial untermauert sind, jedoch in den Geschäftsbüchern als geringwertig aufgrund der zu erwartenden langen Dauer des Gerichtsprozesses, dessen Arbeitsintensivität und schließlich der dennoch bestehenden Ungewissheit des Prozessausgangs verbucht werden. Die Inanspruchnahme

dieser Dienstleistung kann sich gerade für solche Unternehmen als rettende Lösung erweisen, die Cashflow-Probleme aufweisen. Es wird diesen Unternehmen somit die Möglichkeit eingeräumt, den in solcherart Ansprüchen eingefrorenen Geldwert freizusetzen, der nicht entsprechend in den Geschäftsbüchern widergespiegelt wird, ohne diese Ansprüche an dritte abtreten zu müssen. Auch der Ankauf von streitigen Forderungen ist eine Form des „Process Financing“.

Management der Prozessfinanzierungsrisiken bei Transaktionsprozessen

Unter den Begriff „Litigation Financing“ lassen sich gleichfalls eine Reihe von Versicherungsprodukten fassen. In der aktuellen Marktsituation sollte man insbesondere einer besonderen Kategorie dieses Produkt-Typs Aufmerksamkeit schenken, und zwar der sog. „Litigation Buy-Out Insurance“ (LBO-Versicherung).

Die LBO-Versicherung beruht darauf, dass das Versicherungsunternehmen als Gegenleistung für die vereinbarte Versicherungsprämie das Risiko des Führens des entsprechenden Prozesses bzw. der entsprechenden Prozesse auf sich nimmt (verbunden mit der Verpflichtung der Begleichung der Zahlungsansprüche des Gegners für den Fall des Unterliegens des Versicherungsnehmers). Eine solche LBO-Versicherung kann sich als besonders hilfreich bei Transaktionsprozessen in Zeiten der zu erwartenden wirtschaftlichen Wirren erweisen. In einem solchem schwierigen Zeitraum ist schließlich überaus wahrscheinlich, dass eine Gesellschaft, die den Gegenstand der Transaktion darstellt, in ernsthafte gerichtliche Prozesse verwickelt wird. Die hiermit verbundenen Risiken sowie das mögliche Auseinanderklaffen der Bewertung dieser Risiken können den Vertragsparteien schließlich den Abschluss des Deals unmöglich machen. Die Sicherheit, welche die besprochene LBO-Versicherung hier geben kann, führt wohl maßgeblich zur Überwindung dieser finanziellen Hürde, sofern die von der Versicherung erwartete Prämie sich im Budget der Transaktion bewegt.

Finanzierung von Gerichtsprozessen – ein recht kompliziertes Projekt

In Zeiten wirtschaftlicher Schwierigkeiten wächst mit einiger Sicherheit die Nachfrage nach Dienstleistungen zwecks Finanzierung von gerichtlichen Prozessen. In Polen werden solcherlei Dienstleistungen noch lange Zeit weitaus weniger Verbreitung finden als in anderen Staaten, und dies nicht zuletzt wegen der ersten Unzulänglichkeiten und der damit verbundenen Probleme der polnischen Gerichtsbarkeit und der hieraus resultierenden Unvorhersehbarkeit des Ausgangs von Gerichtsprozessen. Solcherlei Dienstleistungen sind jedoch gut bekannt in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit

und bei einer jeden solchen Streitigkeit lohnt sich die Erwägung, ob es nicht rentabel wäre, von den Diensten solcher Fonds Gebrauch zu machen, die die Erstreitungen von Forderungen finanzieren. Trotz allem sollte man auch bei Streitigkeiten vor staatlichen Gerichten abwägen, ob nicht doch die Inanspruchnahme der Dienste eines entsprechend spezialisierten Fonds möglicherweise die Antwort auf das Problem der Prozessfinanzierung sein könnte.

Auf jeden Fall ist die Zusammenarbeit mit einem solchen Fonds sehr anspruchsvoll. Vor allem muss man einen solchen ausländischen Fonds sachlich einwandfrei und in einem frühen Stadium der Sache bereits alle ihre rechtlichen und tatsächlichen Aspekte darlegen, was unumgänglich ist für die zutreffende Bewertung der Begründetheit und Erfolgchancen der analysierten Ansprüche sowie deren spätere Durchsetzbarkeit. Sehr vorteilhaft ist hierbei die Kenntnis fremder Rechtssysteme, insbesondere solcher aus der Familie des Common Law, da sich gerade in dieser Rechtskultur der Markt des „Litigation Financing“ am stärksten entwickelt. Notwendig ist auch die Fähigkeit der Betreibung der Streitsache in einwandfreier Weise bereits im frühen Stadium des Prozesses (d.h. die blitzschnelle zutreffende Erfassung und lückenlose Aufklärung des Sachverhalts, das Sammeln und Bewerten der Beweismittel, hierin die Führung von Gesprächen mit potenziellen Zeugen). Je früher alle auf dem Markt verfügbaren Methoden der Prozessfinanzierung von den jeweiligen Interessenten erfasst und bewertet werden, desto größer sind die Chancen für eine sachgerechte und erfolgreiche Betreibung des Prozesses in einer unter finanziellen Gesichtspunkten optimalen Form.

Stanisław Drożdż, adwokat, Łukasz Lasek, adwokat, Litigation & Arbitration Practice der Kanzlei Wardyński & Partners